



---

於二零零五年，本集團的綜合營業額由二零零四年的港幣 567,800,000 元增加 33% 至港幣 755,600,000 元。毛利率從二零零四年的 38% 上升到二零零五年的 40%。業績改善主要由於集團策略性地轉形為全球性以客為主的地氈公司。

相比起二零零四年虧損的港幣 3,900,000 元，集團於二零零五年錄得股東應佔溢利為港幣 27,600,000 元。

盈利的顯著改善主要來自幾個特殊項目：賣出部分非主要業務的資產及投資、投資資產重新估值、以及因應香港財務報告準則要求而作出的計算方式改變。這幾個特殊項目在二零零五年共帶來港幣 43,400,000 元之淨增長。

除上述提及之項目，二零零五年集團實際錄得港幣 18,800,000 元經營虧損，二零零四年之虧損額則為港幣 11,300,000 元。但是，這數字包括收購 Edward Fields 產生的重大一次性淨開支、為室內陳設品所作之存貨撥備，以及為刺激營業額而作的市場推廣支出。

### 地氈業務

除原有的商業地氈業務之自然增長，集團開始發展美國的住宅地氈業務，於紐約開設太平旗艦陳列室，並收購在美國擁有完善零售網的當地知名品牌 Edward Fields Inc. (“Edward Fields”)。

正因如此，集團整體營業額從二零零四年之港幣 459,700,000 元增加 36% 到二零零五年的港幣 627,300,000 元。其中港幣 303,200,000 元或 48% 營業額來自亞洲，港幣 324,100,000 元或 52% 營業額來自世界其他地區，而二零零四年來自亞洲及世界其他地區營業額分別為港幣 279,200,000 元（佔 61%）及港幣 180,500,000 元（佔 39%）。

高回報地氈銷量增加及改善工廠運作及效率，導致毛利率從 37% 增加至 40%。

儘管營業額錄得增長及毛利率有所改善，收購 Edward Fields 後之一次性初期虧損嚴重影響經營業績。本集團之稅前地氈經營業績、融資及未分配成本的錄得的港幣 29,900,000 元分部虧損，較二零零四年之港幣 31,500,000 元虧損稍有改善。

---

## 市場推廣及建立品牌

根據集團要蛻變為全球性以顧客為主之地氈公司的策略，集團推行以下幾項市場推廣活動。

在紐約開設太平旗艦陳列室、於指定期刊登出詳盡報導、新設計之「tent」商標、提供完整的銷售工具（包括目錄及pom box）以及重新設計的網站，都令市場上對於太平作為一個豪華品牌的地位及認識有幫助。興建及持續使用設計優良及環保的可持續展銷場地反映太平地氈之新品牌形象，進一步展示集團與競爭對手之間的分別。

收購Edward Fields（一個備受稱譽之優質名品）進一步提升集團於豪宅市場的品牌價值。集團正調整整體品牌策略，以確立兩個不同品牌的優異地位。

泰國附屬公司國際地氈（泰國）有限公司（「CIT」）採納「Carpets Inter」為新品牌及新商標，以配合更廣泛的市場推廣策略，令其商業產品能覆蓋更廣的受眾。

威海合營企業生產之「山花」商品將以太平合約品牌重新包裝。

二零零六年，集團計劃繼續發展及調整多項措施，並將推行專注若干業務分部持續發展之新計劃。

## 美國

美國繼續為集團重點開發市場。二零零四年為長遠發展而作出的投資，包括聘請具經驗的銷售代表及室內設計師，以及提供有效的銷售及市場推廣工具，已開始發揮功效。儘管商業市場中若干業務面對激烈競爭，二零零五年商業業務營業額仍增長近一倍，當中仍以酒店及飲食業務錄得較佳業績。

商業地氈業務之毛利及經營業績於二零零五年均錄得顯著增長。由於集團能有效利用以往數年之投資，有效減低成本及開支的增加。

由於住宅業務回報率較高，而且本集團亦具備競爭優勢，因此住宅業務繼續成為集團另一主力發展市場。為提升市場佔有率而作出的一系列積極措施包括於紐約開設具創新意念的12,000平方呎陳列室，證實能成功提升集團形像及新品牌的吸引力。

---

二零零五年三月，本公司之一家全資附屬公司與Edward Fields及其股東簽訂資產收購協議，以2,000,000美元現金購入Edward Fields若干資產，當中包括「Edward Fields」品牌名稱及相關版權物業、所有現有陳列室租約及租賃增值、現有存貨以及具經驗之銷售團隊及其所有顧客資料及設計師。收購Edward Fields之商譽資產令集團能透過Edward Fields之銷售網絡及顧客基礎即時進入美國豪宅市場。

二零零五年之住宅業務營業額約為港幣60,000,000元。但由於新開設業務及收購Edward Fields後進行的業務融合，導致經營成本及開支相對提高。

綜合以上各項，雖然美國商業及住宅市場之營業額及回報率於二零零五年錄得顯著增長，但二零零五年之經營虧損仍較二零零四年為高。在住宅業務之全年銷售及整體業務之持續強勢增長帶動下，本集團展望二零零六年之經營業績將有所改善。

## 歐洲

歐洲附屬公司之整體營業額合共為港幣65,300,000元，較二零零四年有71%增長。

總部設於巴黎的太平地氈(歐洲)(「TPCE」)，營業額於二零零五年增長69%至港幣34,700,000元。雖然住宅市場於二零零五年有復甦跡象，但由於來自東歐及北非的廉價產品充斥市場，競爭仍然激烈。因此TPCE之住宅業務繼續專注於具特色市場及高級室內設計社群，同時專注發展低回報中等商業項目。雖然TPCE於二零零五年之營業額錄得顯著增長，但由於回報率較低及營運開支的增加，整體業績增長幅度較以往為低。惟集團期望商業業務之持續發展可幫助於來年按比例降低開支並提升TPCE之整體盈利能力。

在德國，由於商業市場銷售增加，太平地氈(德國)有限公司(「TPCI」)營業額為港幣26,200,000元，較去年增加59%。由於營業增長及相當穩定的回報率，TPCI經營業績也得以改善。

二零零五年初，集團於英國招聘富經驗之銷售及設計隊伍，以針對性地發展英國、中東及歐洲市場。雖然去年營業額只錄得港幣4,400,000元，本集團預期該等市地於二零零六全年將錄得可觀增長。以銷售開支為主之經營開支維持於低位，並與業務增長成比例。

---

### 香港、澳門及中國

香港、澳門及中國地區的營業額較二零零四年增長 20% 至港幣 63,600,000 元。香港旅遊業及澳門博彩及渡假業之蓬勃發展助長了商業市場的勃興，而該等市場乃太平地氈於該區之主要業務分部。雖然面對競爭激烈的市場環境，本集團於二零零五年仍能維持相對穩定的毛利率。

集團嚴謹控制銷售開支之增長。同時，位於中國南海的工廠改善使用及生產效率。因而二零零五年之營運業績有顯著改善。

由於二零零五年上半年起，所有南海廠房之紡紗綿已停止對外之銷售，並轉為用以滿足內部需求，故其業績已被包括在地氈業務，在此之前，其業績被包括在毛紗業務內。為作比較用途，二零零四年之數據已重列惟影響輕微。

### 泰國及東南亞

泰國整體穩健的經濟表現令以泰國為主要市場的CIT得以從中受惠。由於泰國及東南亞地區之整體商業增長，二零零五年該區之銷售額增加 6% 至港幣 218,200,000 元。

雖然工廠效率有所提高，但受到原料來價及能源價格上升影響，二零零五年毛利率只能維持二零零四年之水平。

除此之外，CIT 發展出組合式地氈底環保地氈，令公司在同區市場（如香港）之銷售得以受惠。因為香港已建議禁止入口使用不能進行生物分解塑膠底的組合式地氈。

---

### 合營企業及聯營公司

威海集團公司包括威海山花華寶地氈有限公司、威海山花博美地氈有限公司 (均持有 49%) 及威海山花地氈材料有限公司 (持有 42%)。在持續地於中國內地為威海產品進行積極銷售及市場推廣的推動下，威海各公司於二零零五年合共錄得營業額由二零零四年的港幣 427,800,000 元增長 25% 至二零零五年之港幣 534,100,000 元。集團則協助威海向國外市場進行全球性市場推廣及銷售。這項安排令「山花」產品與集團之產品系列互相配合，加強集團產品及價格上之變化。集團於二零零五年應佔之稅後營利為港幣 24,300,000 元，較二零零四年的港幣 22,400,000 元增加 8%。

雖然銷售額穩定，菲律賓地氈廠有限公司 (「PCMC」) (集團持有 33% 權益之聯營公司) 於二零零五年之經營錄得輕微虧損。二零零四年之稅後淨溢利則為港幣 1,600,000 元。於二零零五年發生之若干製造方面困難嚴重影響銷售成本，並導致毛利大幅下降。

### 其他業務

#### 毛紗漂染

本集團於美國之培美線染有限公司 (「培美線染」) 於二零零五年錄得相對穩定的營業額及分部業績，分別為港幣 57,600,000 元 (二零零四年：港幣 55,900,000 元) 及港幣 8,700,000 元 (二零零四年：港幣 7,900,000 元)。

本集團位於中國南海的漂染設備主要為自用而設，並已就分部報告的需要被再分類為地氈業務的一部份。

### 室內陳設品

室內陳設品之二零零五年度分部營業額上升，主要是由於整合了蘇州睡蓮床墊有限公司 (「SSMCL」) 之業績。本集團於二零零四年十二月收購該中國內地合營伙伴之 52% 股份，本年度則首次以集團附屬公司身份作報告。

Indigo Living Limited (「Indigo」) 於二零零五年之營業額達港幣 46,200,000 元，與二零零四年之水平相約 (港幣 45,800,000 元)。雖然零售額因劇烈的競爭而不斷下降，由於大量專才回流返港所導致之租賃業務生意額上升卻足以抵銷零售額的下跌。由於租金及員工開支的增加以及為某銷售較慢存貨作之撥備，Indigo 於二零零五年錄得港幣 3,000,000 元之虧損。

雖已計入 SSMCL 於二零零五年之經營溢利，室內陳設品之整體分部業績為港幣 2,000,000 元之虧損，二零零四年所錄得之盈利為港幣 9,400,000 元。

---

### 持有物業

本集團於香港及美國均有投資物業，總值為港幣 28,200,000 元，繼而產生之出售虧損淨值為港幣 500,000 元。租金收入於二零零五年輕微下降至港幣 5,600,000 元。

於二零零五年十二月三十一日持有之投資物業之重新估值，為本集團帶來港幣 15,600,000 元之淨盈餘，並已計入損益表。

### 其他

本集團以人民幣 8,000,000 元現金出售其於一位於中國內地之合營企業常州南太建材有限公司之 54.5% 股權予另一合營企業伙伴。由於本集團已為該投資於過往年度全數撥備，故此交易為集團帶來港幣 7,700,000 元之淨溢利。

由於本集團持有 5% 利益之 Oceanic Cotton Mill Limited 的清盤，本集團於二零零五年亦收取若干香港物業作為股息收入，總收益為港幣 21,100,000 元。

### 資本開支

全年集團資本開支為港幣 63,800,000 元，主要包括物業、廠房及設備及在建工程（二零零四年：港幣 33,900,000 元）。於二零零五年十二月三十一日，集團之物業、廠房及設備、租賃土地及土地使用權、以及在建工程之賬面淨值為港幣 337,500,000 元（二零零四年：港幣 299,200,000 元）。

### 資產流動性及財政來源

集團通常以各附屬公司之內部產生之現金流及銀行設備支持業務，而財政及現金管理則由集團管理。

於二零零五年十二月三十一日，本集團之銀行借貸總值為港幣 109,300,000 元（二零零四年：港幣 72,600,000 元）。本集團之現金及銀行結算為港幣 87,100,000 元（二零零四年：港幣 77,000,000 元）。資本負債比率，即銀行借貸淨值（銀行借貸減去現金及銀行結算）除以資產總值為 3%（二零零四年：零）。

所有銀行貸款均沒有抵押，而二零零五年十二月三十一日之未償還債務中，91% 以浮動息率計算，餘下則以定息計算。

於二零零五年十二月三十一日到期之借貸幣值如下：

	二零零五年 港幣千元	二零零四年 港幣千元
一年內		
泰銖	55,859	51,509
美元	16,977	21,119
港元	27,000	-
	99,836	72,628
一至兩年		
泰銖	9,500	-
	9,500	-
總借貸額	109,336	72,628

#### 外匯風險及相關對沖

本集團於中國、泰國、新加坡、美國及歐洲擁有海外業務。由於集團把這些海外業務之投資視作永久資產，與這些海外業務投資相關之貨幣兌換差額對現金流並沒影響，並在儲備中處理。

由於歐洲及新加坡之業務規模較小，而中國人民幣幣值維持穩定，海外業務之貨幣兌換差額主要來自泰國。但由於泰國業務之貸款以本地貨幣進行，兌換差額之影響減少。

集團之出口銷售主要以美元計算，少量以歐元計算。因此，集團於二零零五年所承受之匯率升跌影響不大。集團將會繼續監察匯率變動，並確定實質風險之存在。

#### 僱員及薪酬政策

於二零零五年十二月三十一日，本集團聘用3,100名僱員（二零零四年：3,100名僱員）。僱員薪酬以工作性質及市場趨勢釐定，並考慮其工作表現而每年獎勵，作為獎賞及鼓勵個別僱員之表現。於二零零五年十二月三十一日止年度，集團僱員成本總額及退休福利成本分別為港幣221,500,000元（二零零四年：港幣172,400,000元）及港幣4,500,000元（二零零四年：港幣3,200,000元）。



---

### 或然負債

於二零零五年十二月三十一日，集團整體或然負債為港幣8,500,000元（二零零四年：港幣7,400,000元）。  
於二零零五年十二月三十一日之或然負債已於賬目附註 36 作全面披露。

金佰利  
行政總裁

香港，二零零六年四月二十四日